

AICA

アイカ工業株式会社

2022年3月期 第2四半期 決算説明会

Change & Grow
2400 

2021年11月24日
証券コード：4206

アイカ工業の小野でございます。

本日は当社の2022年3月期第2四半期決算説明会に御参加
いただきまして、ありがとうございます。

それでは、
これより当社の決算の概況と、今後の事業展開につきまして
御説明させていただきます。

本資料に掲載されているアイカ工業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報からアイカ工業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

1. 2022年3月期 第2四半期実績
2. 2022年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 中期経営計画 Change & Grow 2400 の進捗
5. 配当について

ご覧の目次に従って、

2022年3月期第2四半期実績、通期計画、

その他ご覧の項目につきまして、御説明いたします。

まず、第2四半期の実績につきまして御説明いたします。

1. 2022年3月期第2四半期 連結決算の概要

	2021/3期 第2四半期		2022/3期 第2四半期				
	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
売上高	77,927	-	93,500	98,650	-	26.6%	105.5%
営業利益	6,040	7.8%	9,000	9,426	9.6%	56.0%	104.7%
経常利益	6,484	8.3%	9,300	10,156	10.3%	56.6%	109.2%
四半期純利益※	3,841	4.9%	5,600	6,261	6.3%	63.0%	111.8%

※：親会社株主に帰属する四半期純利益

	[円]						
一株当たり四半期利益	58.84	-	85.77	95.90	-	63.0%	111.8%

- 連結業績：売上は過去最高を更新、利益は56～63%伸長、計画上振れ
- 国内事業：非住宅市場の回復遅れあるも、化成品・建装建材ともに伸長
- 海外事業：AAP社好調、アドテック社の新規連結も寄与
アジアにおける化粧板販売増加により売上増
新型コロナウイルスの感染再拡大により、東南アジアの一部地域で業績低調

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

4

2022年3月期第2四半期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高 986億 5,000万円、
 営業利益 94億 2,600万円、
 経常利益 101億 5,600万円、
 親会社株主に帰属する四半期純利益 62億 6,100万円となりました。

なお、「親会社株主に帰属する四半期純利益」につきましては、以後、「四半期純利益」と省略させていただきます。

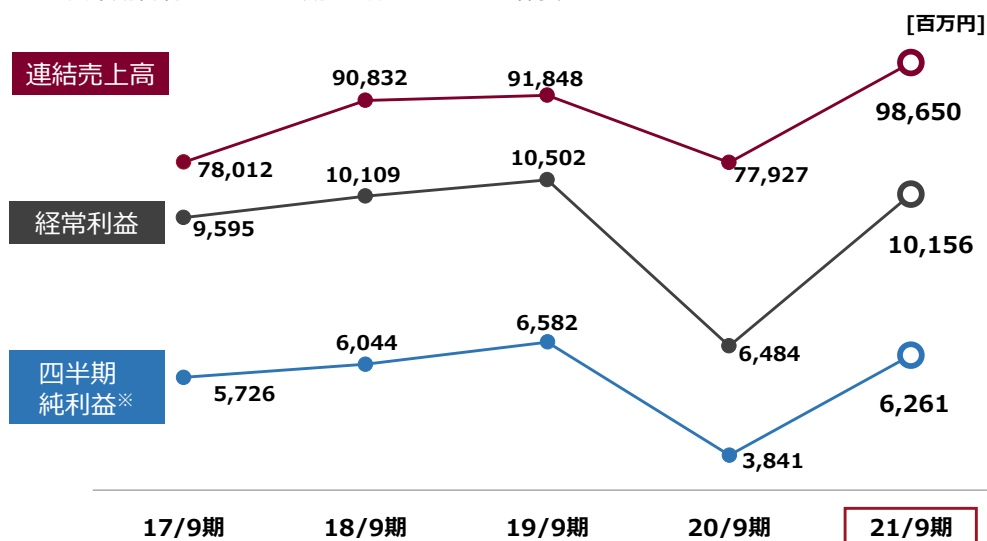
売上は過去最高を更新、
 利益につきましても56～63%の伸長と前年を大幅に上回り、
 計画を達成することができました。

この第2四半期の国内事業は、非住宅市場の回復遅れなど一部に鈍さは見られるものの、全般的な回復傾向が見られ、当社の国内における化成品事業、建装建材事業ともに伸長いたしました。

また、海外事業につきましては、化成品セグメントにおいては、アイカ・アジア・パシフィック社、略してAAP社の伸長やマレーシア・アドテック社の新規連結寄与により、好調でした。建装建材セグメントにおいては、アジアにおける化粧板販売増加により売上は伸長しましたが、新型コロナウイルスの感染再拡大により、東南アジアの一部地域で業績に影響がおよびました。

1. 第2四半期 連結決算の推移

- 売上高 2期ぶり増収、過去最高を更新
- 経常利益 2期ぶり増益、+56.6%伸長
- 四半期純利益※ 2期ぶり増益、+63.0%伸長



※親会社株主に帰属する四半期純利益

最近5年間の第2四半期の
連結売上高、経常利益、四半期純利益の推移は
スライドの通りです。

1. 第2四半期 主要項目の状況

	2020/3期 第2四半期	2021/3期 第2四半期	2022/3期 第2四半期
研究開発費	16.3億円	15.7億円	16.4億円
減価償却費	20.9億円	24.3億円	28.7億円
設備投資額	39.3億円	31.1億円	22.2億円
借入金残高	60.2億円	72.0億円	93.1億円
期末人員	4,102人	4,780人	4,954人
（国内）	1,672人	1,641人	1,610人
（海外）	2,430人	3,139人	3,344人

続きまして、研究開発費、減価償却費、設備投資額、借入金残高および人員の状況です。

2022年3月期第2四半期の設備投資額は、約22億円でした。

主なものとして、AAP社の中国における設備増強費用など、AAP社全体で約8.5億円を投資しました。

その他、アイカ工業でのIT投資で約1.2億円、茨城工場でのフィオレストーン設備増強で約1億円、エバモア・ケミカル・インダストリー社、略してEMC社の工場設備更新で約1億円を投資しました。

1. 第2四半期 セグメント別実績



[百万円]

	売上高					営業利益					
	2021/3期 第2四半期 実績	2022/3期 第2四半期 実績	伸率	2022/3期 第2四半期 計画	達成率	2021/3期 第2四半期 実績	2022/3期 第2四半期 実績	伸率	2022/3期 第2四半期 計画	達成率	
化成品	41,212	56,306	36.6%	47,700	118.0%	2,482	3,869	55.9%	3,200	120.9%	金額
						6.0%	6.9%	-	6.7%	-	利益率
建装建材	36,714	42,344	15.3%	45,800	92.5%	4,876	7,170	47.0%	7,800	91.9%	金額
						13.3%	16.9%	-	17.0%	-	利益率
(配布不能営業費用)						▲1,317	▲1,612	22.4%	▲2,000	80.6%	金額
合計	77,927	98,650	26.6%	93,500	105.5%	6,040	9,426	56.1%	9,000	104.7%	金額
						7.8%	9.6%	-	9.6%	-	利益率

スライドは、2022年3月期第2四半期のセグメント別業績を当初計画と比較したものです。

ここでは、営業利益の増減を中心に、ご説明させていただきます。

化成品セグメントの営業利益は38億6,900万円と、計画の32億円を上回りました。営業利益率につきましても6.9%と計画の6.7%を上回りました。

その主な要因は、アイカ工業単体と海外グループ会社の増販益です。

建装建材セグメントの営業利益は、71億7,000万円と計画の78億円を下回りました。営業利益率につきましても16.9%と、計画の17.0%をわずかに下回りました。

その主な要因は、海外グループ会社の利益が前年よりは伸長したものの、原材料の高騰や新型コロナウイルスの影響により、計画からは伸び悩んだことです。

1. 第2四半期 セグメント別実績（海外売上高）



	2021/3期 第2四半期実績		2022/3期 第2四半期実績		
	売上高	海外売上比率	売上高	伸率	海外売上比率
化成品	274.1億円	66.5%	406.7億円	48.4%	72.2%
建装建材	52.0億円	14.2%	76.8億円	47.7%	18.2%
合計	326.1億円	41.9%	483.6億円	48.3%	49.0%

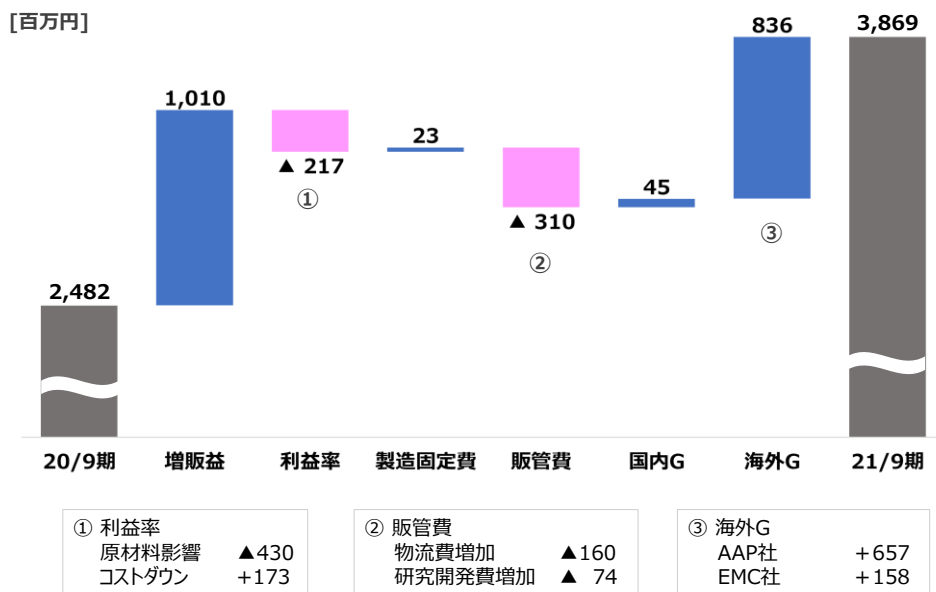
こちらは、2022年3月期第2四半期のセグメント別海外売上高です。

先日の決算短信補足資料において記載しておりますが、
化成品と建装建材の売上高に誤りがありましたので、
訂正いたしました。合計額に変更はございません。

化成品は、AAP社やEMC社の伸長、マレーシアのアドテック社の
新規連結化などにより、海外売上高が増加しました。

建装建材は、ウィルソナート社やソイス社の増収などにより、
海外売上高が増加しました。

1. 利益増減（化成品） 〈20/9期vs.21/9期〉



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

※EMC社：エバモア・ケミカル・インダストリー社

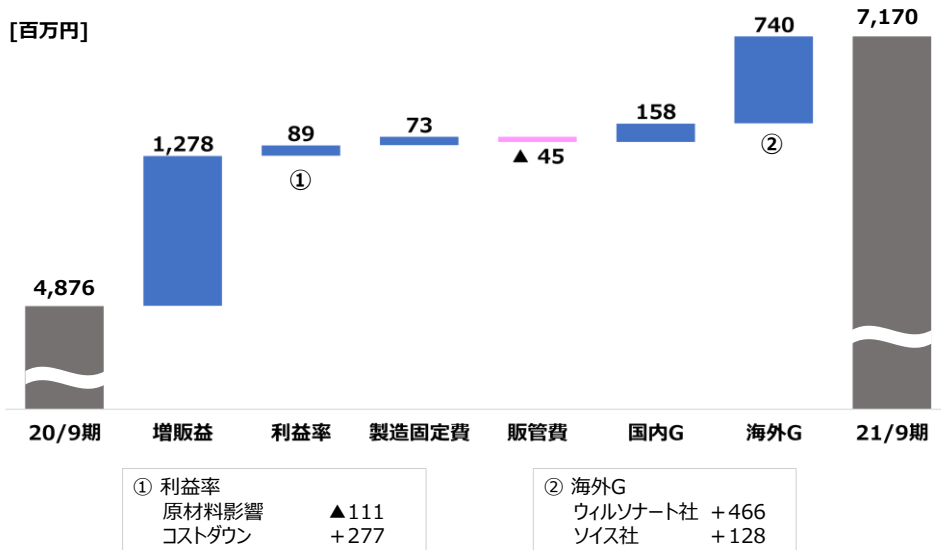
このスライドは、化成品セグメントにおける
2021年3月期と2022年3月期の第2四半期の
営業利益の差異につきまして要因別に分析したものです。

利益の改善要因は、
アイカ工業単体の増販益、製造固定費減少、
国内グループ会社の増益やAAP社やEMC社による
海外グループ会社の増益で
19億1,400万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、
アイカ工業単体の原材料費の増加や物流費の増加などで
5億2,700万円の減益要因がありました。

この結果、前期に比較して 13億8,700万円、利益が増加しました。

1. 利益増減（建装建材） 〈20/9期vs.21/9期〉



※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

続いて、建装建材セグメントです。

利益の改善要因は、
 アイカ工業単体の増販益、コストダウン、製造固定費減少や
 国内・海外グループ会社の増販益で
 23億3,800万円の増益要因がありました。

この結果、前期に比較して、22億9,400万円、利益が増加しました。

1. 2022年3月期 第2四半期実績

2. 2022年3月期 通期計画

3. セグメントの実績および方策

3-1 化成品セグメント

3-2 建装建材セグメント

4. 中期経営計画 Change & Grow 2400 の進捗

5. 配当について

続いて、今期の通期業績計画につきまして御説明いたします。

2. 2022年3月期 経営環境予測

AICA

国内建設市場

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み

2021年3月期（実績）	住宅：▲ 9.3%	非住宅：▲ 9.1%
2022年3月期（期初予想）	住宅：▲ 1.2%	非住宅：▲ 5.4%
2022年3月期（最新予想）	住宅：+ 4.0%	非住宅：▲ 0.8%

海外市場

新型コロナウイルスの影響からの持ち直しが続くものの、感染再拡大による影響が懸念

為替換算レート

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は僅か

2021年3月期（実績）	1USD = 106.67円
2022年3月期（期初想定）	1USD = 105.00円
2022年3月期（最新想定）	1USD = 110.00円

国産ナフサ価格

※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

2021年3月期（実績）	33,000円/kl
2022年3月期（期初想定）	43,000円/kl
2022年3月期（最新想定）	50,000円/kl

©Aica Kogyo Co., Ltd.

12

今期の経営環境につきましては、

当社の主力市場である国内建設市場におきましては、
住宅着工は、持家、貸家および分譲戸建てが増加しており、
第2四半期で前年比プラスに転じました。
下半期も前年比プラスを予想しており、通期で4.0%増加すると
想定しています。

非住宅市場につきましては、
倉庫、店舗は好調でしたが、事務所、工場、医療・福祉施設などの
着工面積は減少しており、上半期は前年比マイナスでした。
下半期は回復傾向にあり前年比プラスの予想ですが、
通期では0.8%の減少を予想しています。

一方、海外市場につきましては、
新型コロナウイルスの影響からの回復・持ち直しが続くものの
東南アジアの一部地域での感染再拡大による景気低迷が懸念されます。

また、為替・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。
ナフサ価格は、上半期も前年に比べて上昇しましたが、
下半期はさらに高騰することが予想され、
通期で前年比 klあたり17,000円の増加、
期初想定から klあたり 7,000円の増加を予想しております。

2. 2022年3月期計画

	2021/3期 実績		2022/3期 計画			[百万円]
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	対前期 増減額
売上高	174,628	-	200,000	-	14.5%	25,372
営業利益	17,991	10.3%	21,000	10.5%	16.7%	3,009
経常利益	18,438	10.6%	21,400	10.7%	16.1%	2,962
当期純利益※	10,759	6.2%	13,000	6.5%	20.8%	2,241
ROE	8.1%	-	9.4%	-	-	-
ROA	5.2%	-	6.1%	-	-	-
一株当たり純利益	164.79円	-	199.10円	-	-	-
一株当たり株主資本	2,064.24円	-	2,155.00円	-	-	-
研究開発費	33.2億円	-	35.0億円	-	-	-
減価償却費	56.8億円	-	60.0億円	-	-	-
設備投資額	61.1億円	-	80.0億円	-	-	-

※：親会社株主に帰属する当期純利益

今期の通期業績計画はご覧のとおりです。

第2四半期までの業績は概ね計画を上回る数字で推移しているものの、国内外における新型コロナウイルスの感染再拡大や原材料高騰など不透明な部分もあり、2022年3月期の計画値は、2021年4月30日に公表した期初計画を据え置いております。

2. 2022年3月期 通期セグメント別業績計画



[百万円]

	売上高			営業利益			
	2021/3期 実績	2022/3期 計画	差異	2021/3期 実績	2022/3期 計画	差異	
化成品	90,446	110,000	19,554	7,109	7,800	691	金額
				7.9%	7.1%	▲0.8%	利益率
建装建材	84,182	90,000	5,818	13,751	16,800	3,049	金額
				16.3%	18.7%	2.4%	利益率
			(配布不能営業費用)	▲2,869	▲3,600	▲731	金額
合計	174,628	200,000	25,372	17,991	21,000	3,009	金額
				10.3%	10.5%	0.2%	利益率

©Aica Kogyo Co., Ltd.

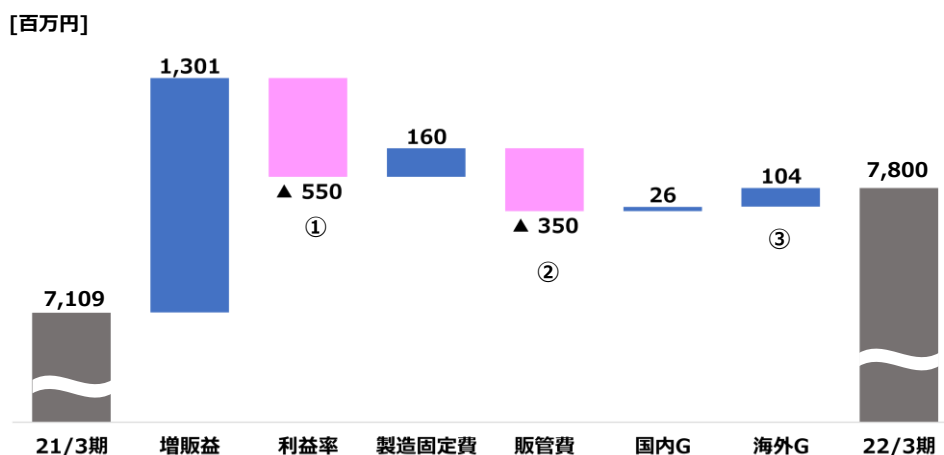
14

通期のセグメント別の売上高・営業利益の計画と、前期との比較はスライドの通りです。

上半期の業績と市場環境を鑑みて、化成品と建装建材の計画値を組み直しております。合計値は変更してありません。

2. 利益増減計画（化成品） 〈21/3期vs.22/3期〉

AICA



① 利益率
 原材料影響 ▲1,150
 コストダウン + 500

② 販管費
 物流費増加 ▲230
 研究開発費増加 ▲135

③ 海外G
 AAP社 + 249

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益 ※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

このスライドは、化成品セグメントにおける
 2021年3月期と2022年3月期の
 営業利益見通しの差異を要因別に分析したものです。

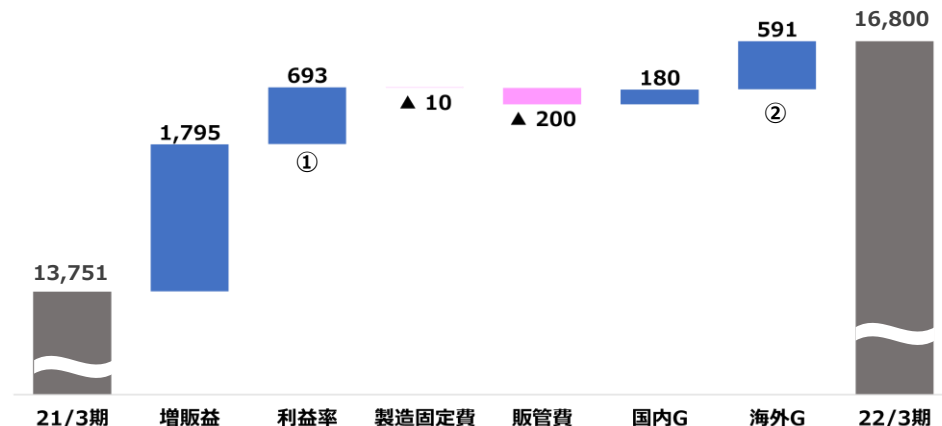
原材料価格の高騰による利益率の低下や販管費の増加などにより
 9億円の利益が減少する一方で
 アイカ工業単体の増販益、製造固定費減少や
 国内・海外グループ会社の増益により、
 15億9,100万円の利益増加を見込んでおります。

その結果、前期に比較して6億9,100万円増の
 営業利益78億円を予定しております。

2. 利益増減計画（建装建材）〈21/3期vs.22/3期〉

AICA

[百万円]



① 利益率
 原材料影響 ▲300
 コストダウン +600

② 海外G
 ウィルソナート社 +250
 ALV社 +230

※ 配賦不能営業費用控除前営業利益

※ALV社：アイカ・ラミネーツ・ベトナム社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

16

続いて、建装建材セグメントです。

製造固定費や販管費の増加などにより、
2億1,000万円の利益が減少する一方、

増販益やコストダウンによる利益率の改善や
国内・海外グループ会社の増益により、
32億5,900万円の利益増加を見込んでおります。

その結果、前期に比較して 30億4,900万円増の
営業利益168億円を予定しております。

1. 2022年3月期 第2四半期実績
2. 2022年3月期 通期計画
- 3. セグメントの実績および方策**
 - 3-1 化成品セグメント**
 - 3-2 建装建材セグメント**
4. 中期経営計画 Change & Grow 2400 の進捗
5. 配当について

続いて、

セグメント別の実績と方策を御説明いたします。

3-1. 化成品セグメント 商品群別売上実績および計画 **AICA**

【億円】

	2021/3期（実績）		2022/3期（実績・計画）			
	第2四半期	通期	第2四半期 実績	伸率	通期 計画	伸率
接着剤 （うちAAP社）	253.8 (195.9)	543.2 (420.2)	354.3 (286.3)	39.6% (46.1%)	698.9 (560.4)	28.7% (33.3%)
建設樹脂	40.1	86.3	44.3	10.5%	92.6	7.3%
機能材料	70.5	168.1	105.2	49.3%	207.7	23.5%
その他	47.5	106.7	59.1	24.2%	100.6	▲5.7%
合計	412.1	904.4	563.0	36.6%	1,100.0	21.6%

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

まず、化成品セグメントです。

このセグメントは「接着剤」、「建設樹脂」、
非建設分野として注力している「機能材料事業」で
構成しています。

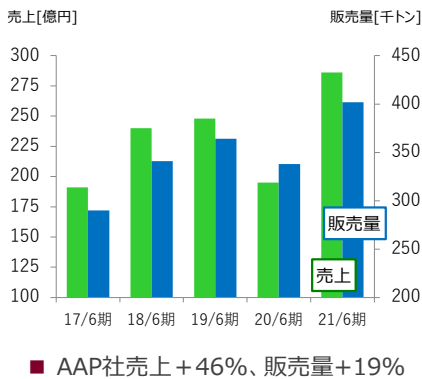
第2四半期の実績および、通期の計画はご覧のとおりです。

3-1. 化成品セグメント 実績（接着剤 海外）

接着剤 海外：好調

前年の新型コロナウイルスの影響からの回復、
値上げ効果、中国好調、新規連結効果により増収

AAP社の売上・販売量の推移



※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

中国

■ 昨年の第2四半期以降、順調に回復。
竹材用フェノール樹脂好調

インドネシア

■ 感染再拡大の影響により、販売量は減少も第2四半期
で回復傾向。値上げ効果もあり、売上伸長

タイ

■ 感染再拡大するも、業績への影響は少なく、売上伸長

ベトナム

■ 断続的なロックダウンはあるも、売上好調

アドテック社

■ 第2四半期(4月)より、新規連結

海外の接着剤につきましては、
AAP社が好調で、増収となりました。

前年の新型コロナウイルスの影響からの回復や、
原材料価格高騰に伴う値上げ効果により、
前年比で売上は46%、販売量は19%増加しました。

中国につきましては、
昨年の第2四半期以降、順調に回復しております。
環境対応型の竹材用フェノール樹脂も好調に推移しました。

インドネシアにつきましては、感染再拡大の影響はありましたが、
第2四半期には回復傾向が見られました。第2四半期累計の販売量は
減少しましたが、値上げ効果もあり、売上は伸長しました。

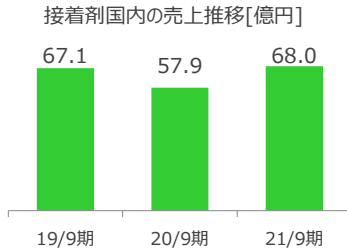
タイにつきましては、
感染が再拡大しましたが、業績への影響は少なく、売上が伸長しました。

ベトナムにつきましては、
断続的にロックダウンがありましたが、経済市況は回復傾向にあり、
売上が好調でした。

また、マレーシアのホットメルトメーカーであるアドテック社を
4月より新規連結化しております。

3-1 化成品セグメント 実績（接着剤 国内・建設樹脂）

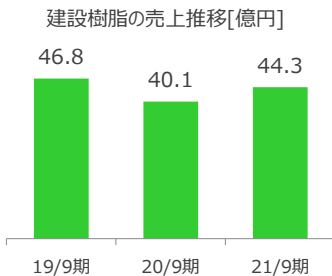
接着剤国内：好調



- 接着剤
施工用接着剤、木工・家具用接着剤が伸長
集成材用接着剤が好調
- フェノール樹脂事業
断熱材用途、建材用途などが伸び悩み
電子材料用途や合板用接着剤は好調



建設樹脂：伸長



- 塗り壁材
改修向けやハウスメーカー向けが好調
- 塗り床材
倉庫・工場向けなど、全般的に伸長するも
本格回復には至らず
- 補修補強材
建築・土木向け、橋梁トンネル向けなどが好調



次に、国内における接着剤ですが、
施工用接着剤、木工・家具用接着剤、集成材用接着剤が伸長し、
特に集成材用接着剤が好調でした。

フェノール樹脂事業は、
断熱材用途や建材用途などが伸び悩みましたが、
電子材料用途や合板用接着剤などが好調でした。

この結果、国内における接着剤の売上につきましては、
前年および前々年を上回りました。

建設樹脂は、
塗り壁材「ジョリパット」が、改修向けやハウスメーカー向けに好調でした。

また、塗り床材は、倉庫・工場向けの高機能塗り床材「アイカピュール」などが
前年は上回りましたが、まだ本格的な回復には至っておりません。

補修補強材は、
建築土木向け補修補強材「ジョリシール」や橋梁トンネル向けが好調でした。

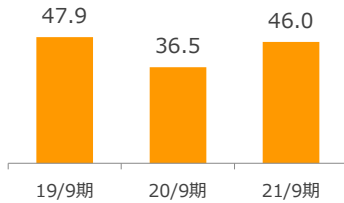
これらの結果、建設樹脂全体の売上につきましては、前年を上回りましたが、
前々年を下回りました。

3-1 化成品セグメント 実績（機能材料）

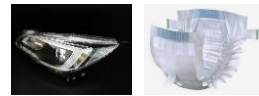
AICA

アイカ単体機能材料：伸長

アイカ単体機能材料の売上推移[億円]



■ ホットメルト、機能性アクリル
自動車用ホットメルトが回復基調



■ UV樹脂、シリコーン
電子材料用途が好調

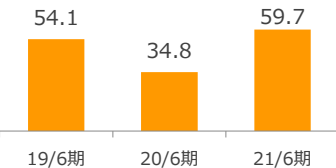


■ 有機微粒子
化粧品用途が伸長
工業用途が好調



EMC社：好調

EMC社の売上推移[億円]



■ アクリル・コンパウンド
手袋用途が低調も塗料用途が好調
繊維、紙用途も伸長



■ EMC社
テキスタイル用途、ホース用途、
シューズ用途ウレタン樹脂が伸長



※EMC社：エポア・ケミカル・インダストリー社

©Aica Kogyo Co., Ltd.

21

次に機能材料です。

ホットメルト・機能性アクリルは
自動車用ホットメルトが回復基調で推移しました。

UV樹脂・シリコーンは、昨年に引き続き、UVコート剤やフィルムなどの
電子材料用途が好調でした。

有機微粒子は、工業用途が好調でした。
しかしながら、化粧品用途は伸長いたしましたが、
本格的な回復には至っておりません。

アクリル・コンパウンドは、
手袋用途が低調でしたが、塗料用途が好調でした。
繊維用途、紙用途は伸長いたしました。

また、EMC社は、
テキスタイル用途、ホース用途のウレタン樹脂の大幅伸長に加え、
シューズ向けウレタン樹脂も第2四半期にて回復基調で推移しました。

これらの結果、
機能材料事業全体の売上につきましては、
前年および前々年を上回りました。

3-1 化成品セグメント 方策（接着剤 海外）

AICA

M&Aシナジーの早期創出



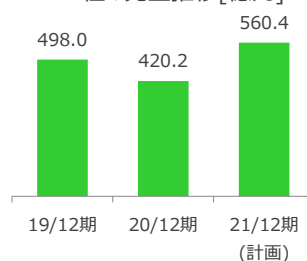
- 第2四半期(4月)より、アドテック社を新規連結化
- ・ アイカグループのホットメルト生産能力が3倍増
- ・ 衛生材用のBCP対応が可能に
- ・ 約50カ国に跨る新規販路を獲得
- ・ 早期シナジー創出により、ホットメルト事業拡大を目指す

中国フェノール樹脂ビジネスの拡大

■ 以下の設備投資を計画通り進捗中

- ① アイカ南京社のフェノール樹脂工場建設
 - ・ レゾール型フェノール樹脂、ノボラック型フェノール樹脂、各新工場建設
- ② アイカ福建社の竹材用フェノール樹脂工場の新規建設
 - ・ 中国の竹材用フェノール樹脂拡大、需要取り込み
 - 2021年第2四半期売上実績 11.9億円(前年比121%)
- ③ アイカ広東社の移転
 - ・ BCP対策、生産能力向上

AAP社の売上推移[億円]



※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

接着剤海外 通期売上計画：560億円（前年比 +33.3%、前々年比 +12.5%）

©Aica Kogyo Co., Ltd.

22

続きまして、
今後の重点方策につきまして、ご説明します。

AAP社は、2021年4月、マレーシアのホットメルト大手メーカーアドテック社の株式を70%取得し、連結化しております。

これにより、ホットメルト生産能力を増強、全世界50か国以上におけるグルースティックやパッケージ用ホットメルトの販路を獲得し、新規市場および新たな製造技術を獲得することができました。

さらに、アイカグループが成長市場として注力しております、衛生材用ホットメルトにおいて、国内外の大手紙おむつメーカーへの接着剤採用に道が開けました。

また、5月に発表しましたAAP社における中国の設備投資につきましては、計画通り進捗中です。中国の事業リスクも勘案した上で、竹材用フェノール樹脂をはじめ、中国で増加しているフェノール樹脂のニーズを取り込むべく投資計画を進めております。

3-1 化成品セグメント 方策（接着剤 国内・建設樹脂）



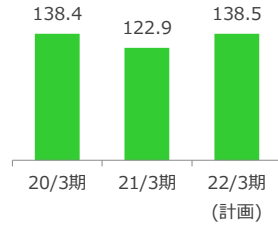
接着剤国内

- ・ 建装建材ルート向け施工用接着剤の売上拡大
- ・ アドテック社製ホットメルトの実績化（AAP社シナジー）
- ・ 建材用ホットメルトの拡販（EMC社シナジー）
- ・ 接着剤用、摩擦材用、砥石用途フェノール樹脂の実績化（DICより譲受）

※AAP社：アイカ・アジア・パシフィック社

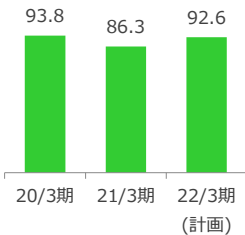
※EMC社：エバモア・ケミカル・インダストリー社

接着剤国内の売上推移[億円]



建設樹脂

建設樹脂の売上推移[億円]



■ 塗り壁材

- ・ ハウスメーカーへの拡販強化
- ・ 透湿外断熱システム「パッシブウォール」の全国展開

■ 塗り床材

- ・ 高性能塗り床材「AHシリーズ」の早期浸透促進
- ・ 「ファブリカ抗菌流しのベ工法」拡販（SIAAマーク取得）

■ 補修補強材

- ・ 橋梁補修物件の獲得注力

接着剤の国内事業につきましては、
建装建材ルート向け施工用接着剤の拡販を実施するとともに、
アドテック社製ホットメルトの実績化や建材用ホットメルトの拡販など、
AAP社ならびにEMC社とのシナジー創出に注力します。
また、フェノール樹脂事業はDIC社より譲り受けたフェノール樹脂の
実績化に努めてまいります。

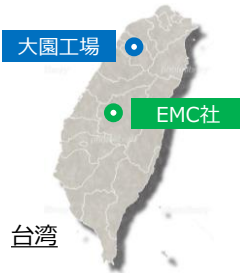
建設樹脂につきましては、
塗り壁材は、ジョリパットのハウスメーカーへの拡販強化や
透湿外断熱システム「パッシブウォール」の全国展開に注力します。

塗り床材は、低黄変・低収縮などの高機能を有したAHシリーズの
浸透促進や工場用塗り床材として業界で初めてSIAAマークを
取得した「ファブリカ抗菌流しのベ工法」を拡販します。

補修補強分野では、
橋梁補修物件の獲得に注力してまいります。

3-1 化成品セグメント 方策（機能材料）

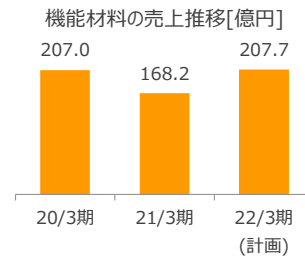
UVコーティング事業



- 第3四半期にコベストロレジン社・大園工場を連結化
- ・ EMC社はUVコーティング剤の原料を生産
- ・ 大園工場を手に入れ、オーバープリントワニス事業へ進出
- ・ 台湾・東南アジアを中心に販路獲得
- ・ UV配合ノウハウ取得、原料コストダウンシナジー創出
- ・ 早期シナジー創出により、UVコーティング事業拡大を目指す

機能材料その他

- ・ アドテック社とのシナジー創出
- ・ 原材料購買コストダウン（EMC社、国内）
- ・ 抗菌抗ウイルスフィルム販売拡大
- ・ 3次元加飾フィルムの実績化



機能材料 通期売上計画：207億円（前年比+23.5%、前々年比+0.3%）

※EMC社：エバモアケミカル・インダストリー社

機能材料事業におきましては、EMC社を通じて、コベストロレジン社の大園工場およびUV硬化型コーティング剤事業を譲り受け、7月より連結化しました。

目的は、UV硬化型樹脂事業の拡大です。

UVコーティング剤の原料を生産しているEMC社は、オーバープリントワニス用UV硬化型コーティング剤事業を譲り受けたことにより、拡大が見込まれるパッケージ市場においてシェアを獲得することができました。早期シナジー創出により、UVコーティング事業拡大を目指します。

またその他の重点方策としては、アドテック社とのシナジー創出、原材料購買コストダウン、さらに、第2四半期にSIAAマークを取得した「ルミアート抗菌抗ウイルスフィルム」やタッチパネル・タブレット・自動車用途の「3次元加飾フィルム」の販売拡大に注力してまいります。

3-2. 建装建材セグメント 商品群別売上実績および計画



[億円]

	2021/3期 (実績)		2022/3期 (実績・計画)			
	第2四半期	通期	第2四半期 実績	伸率	通期 計画	伸率
メラミン化粧板	96.7	242.2	131.2	35.6%	280.4	15.7%
ボード フィルム等	48.7	111.9	54.0	10.8%	117.5	5.0%
セラール	86.8	191.9	95.5	10.0%	204.0	6.3%
不燃建材	35.3	82.3	36.9	4.4%	84.4	2.5%
カウンター ポストフォーム	76.4	164.7	83.9	9.7%	174.2	5.8%
建具 インテリア建材	22.9	48.6	21.8	▲4.8%	39.3	▲19.3%
合計	367.1	841.8	423.4	15.3%	900.0	6.9%

©Aica Kogyo Co., Ltd.

25

続いて建装建材セグメントです。

このセグメントは、「メラミン化粧板」、「ボード・フィルム等」、「セラール」、「不燃建材」、「カウンター・ポストフォーム」、「建具・インテリア建材」で構成しています。

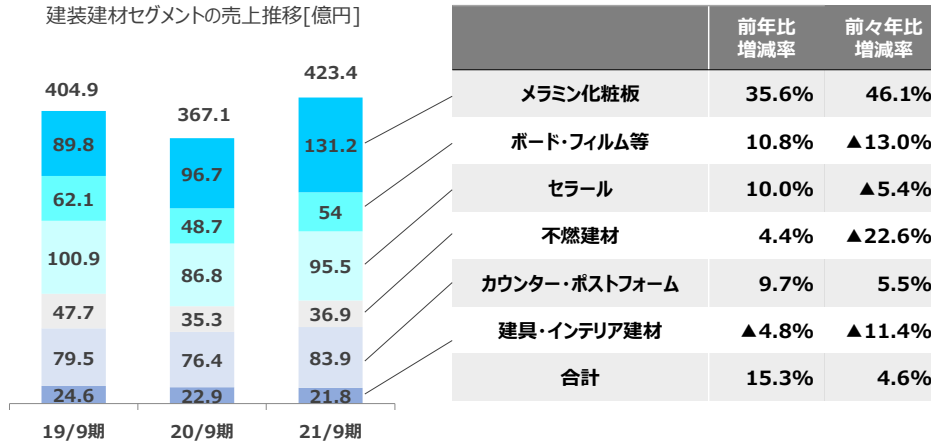
第2四半期の実績および、通期の計画は、ご覧のとおりです。

3-2 建装建材セグメント 実績

建装建材セグメント：伸長

前年の新型コロナウイルスの影響からの市場回復などにより増収
国内・非住宅市場は回復遅れ、東南アジア一部地域での感染再拡大の影響あり

建装建材セグメントの売上推移[億円]



建装建材セグメントにつきましては、

国内非住宅市場の回復遅れや、
東南アジア一部地域での感染再拡大による業績への影響はありましたが
前年の新型コロナウイルスの影響からの回復や
近年の建装建材・海外事業の拡大などにより、

売上は423億円、前年比+15.3%、前々年比+4.6%と増加しました。

3-2 建装建材セグメント 実績（国内）

AICA

■ 国内建設市場の市場環境

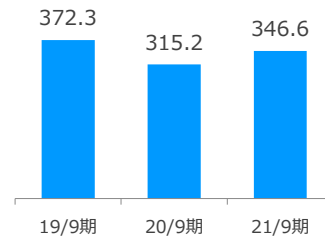
第2四半期：住宅は回復傾向、非住宅は回復が鈍い

【第2四半期予想】 住宅：▲2.0%、非住宅：▲8.0%

【第2四半期実績】 住宅：+2.7%、非住宅：▲7.7%

※アイカ需要期へずらし済み

建装建材セグメント国内売上の推移[億円]



■ 2022年3月期第2四半期 好調であった商品

高級人造石 **フィオレストーン**



クチーナ大阪ショールーム
設計/クチーナ大阪、(株)モーリショップ

洗面化粧台 **スマートサニタリー**



建装建材セグメントの国内事業です。

国内建設市場につきましては、
住宅は回復傾向、非住宅は回復が鈍く、
国内の売上は前年を上回りましたが、前々年を下回りました。

そのような状況下においても、住宅市場の回復を背景に
天然石の代替需要を取り込んだ
高級人造石「フィオレストーン」が好調でした。

さらに、洗面化粧台「スマートサニタリー」は、
玄関洗面化粧台「スマートサニタリーエントランスタイプ」が
コロナ禍における「新しい生活様式」にも対応しており、
好調でした。

3-2 建装建材セグメント 方策（国内）

AICA

抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズ拡充



抗ウイルス建材
ウイルテクト
Virutect



ウイルテクトPlus

■ ウイルテクト 第2四半期売上
349百万円（前年比244%）

■ ウイルテクトPlus 8月に発売
・ 抗ウイルス、抗菌、消臭性能を付加
・ 12月には13シリーズまで拡大予定
・ 500柄以上のカラーバリエーション

フィオレストーン関連商品の注力



高級人造石 **フィオレストーン**



大板セラミックタイル **ラミナム**

■ フィオレストーン+加工品 第2四半期売上
1,203百万円（前年比116%、前々年比114%）

■ 下半期に回復基調、住宅・非住宅市場の需要取り込み
・ スペック活動強化
・ フィオレストーンの用途開拓
・ 設備投資による増産体制確立

©Aica Kogyo Co., Ltd.

28

建装建材セグメント・国内事業の方策を御説明します。

抗ウイルス・抗菌性能に対するニーズの高まりに伴い、当社の抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズを多くの空間でご採用いただいております。

一方、医療・福祉施設や、学校・商業施設・駅・公共施設のトイレなどでは、抗ウイルス・抗菌性能に加え消臭性能に対するニーズも高く、すべての性能を兼ね備えたメラミン不燃化粧板「セラルウイルテクトPlus」を本年8月に発売し、12月には「ウイルテクトPlusシリーズ」を13点まで拡大します。カラーバリエーションも豊富でトレンドを取り入れた500柄以上の特注対応が可能です。

また、高級人造石のフィオレストーンやセラミックタイルのラミナムなどが牽引し、カウンター・ポストフォームが堅調に推移しました。

それらの需要に対応すべく、アイカインテリア工業茨城工場において、設備投資を行い、フィオレストーンとラミナムの生産能力を1.4倍に増強しました。さらに需要を取り込むべく、スペック活動強化、フィオレストーンの用途開拓を実施してまいります。

国内の建装・建材事業は、これらの牽引などにより、下半期に回復基調である住宅・非住宅市場の需要を取り込んで参ります。

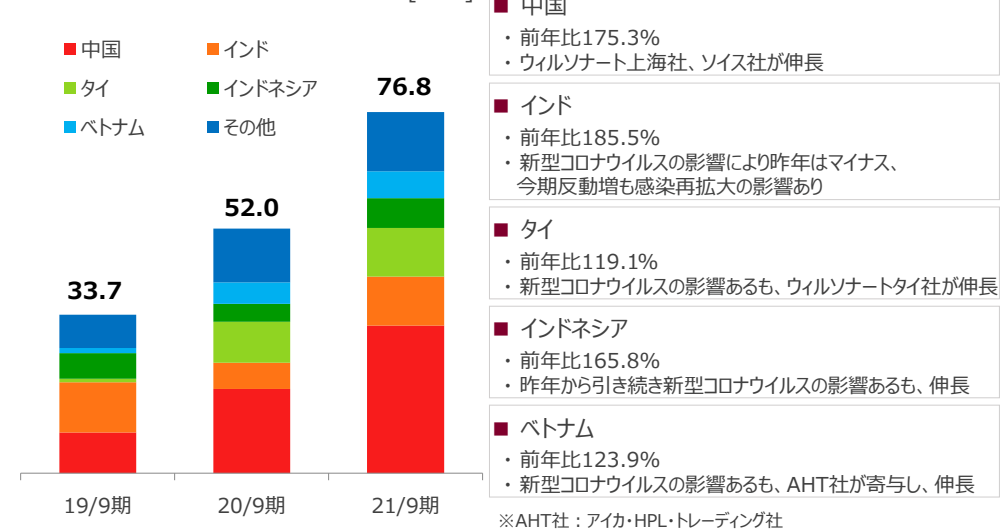
3-2 建装建材セグメント 実績（海外）

AICA

建装建材セグメント・海外：伸長

前年の新型コロナウイルスの影響からの市場回復やウィルソナート社、ソイス社などの伸長により増収

建装建材セグメント・海外事業の売上推移[億円]



©Aica Kogyo Co., Ltd.

29

建装建材セグメントの海外事業につきましては、増収しました。

中国は、新型コロナウイルスの影響からの回復などにより、ウィルソナート社、ソイス社が伸長しました。

インドは、前年の第2四半期は新型コロナウイルスの影響により大きく落ち込みました。今期は大幅に伸長しましたが、感染再拡大の影響があり、前々年の売上には届きませんでした。

タイは、新型コロナウイルスの影響がある中でもウィルソナート社が牽引し、伸長しました。

インドネシアは、昨年から引き続き新型コロナウイルスの影響がありましたが、順調に売上を伸ばしております。

ベトナムは、新型コロナウイルスの影響がありましたが、アイカHPLトレーディング社の寄与もあり、伸長いたしました。

3-2 建装建材セグメント 方策 (海外)

Japan Technology の海外展開

■ 不燃化技術の展開



吉林大学中日聯誼病院
(吉林省永春市)



東南大学附属中大病院
(江蘇省南京市)



正直医院
(山東省臨沂市)



正直医院 院内施工例

- ・ 近年、中国における不燃規制が厳格化
- ・ 病院、オフィス市場などの内装壁面を中心に不燃化粧板のニーズが拡大
- ・ 中国での今期セラール販売枚数見込：約4.2万枚（前年比280%）
- ・ ウィルソナート上海社にてセラール技術を利用した不燃板を現地生産検討中

建装建材セグメント海外事業の今後の方策として、
ジャパンテクノロジーの海外展開を進めてまいります。

近年、中国における不燃規制が厳格化しており、
病院、オフィス市場などの内装壁面を中心に不燃化粧板の
ニーズが拡大しております。

これらを背景に、中国での今期セラール販売枚数は大きく
伸長しており、この需要に応えるべく、
ウィルソナート上海社にて現地生産化を検討しております。

生産体制も整え、公共物件等の採用を拡大し、
一層の拡販を目指します。

3-2 建装建材セグメント 方策 (海外)

Japan Technology の海外展開

■ その他技術・商品の展開

- ・ ウィルソナート上海社にてセルサス生産・販売開始
- ・ アイカとウィルソナートタイ社の共同カタログ発刊。
両社製品を同一カタログに掲載し、双方の販路にて提案中



アイカとウィルソナートタイ社の共同カタログ

新型コロナウイルス感染症による規制の緩和

東南アジア各国の規制は緩和傾向にあり、足元の操業は回復傾向

- ・ 【インド】 5月をピークに感染者数減少傾向、経済および操業度が回復
- ・ 【インドネシア】 10月以降感染者数が激減し、規制も段階的に緩和
- ・ 【タイ】 感染者数はまだ高い水準で発生も、10月以降徐々に規制緩和
- ・ 【ベトナム】 感染者数は9月をピークに減少傾向、10月末より徐々に規制緩和

さらに、ウィルソナート上海社にて指紋レス化粧板「セルサス」の生産・販売を開始いたしました。

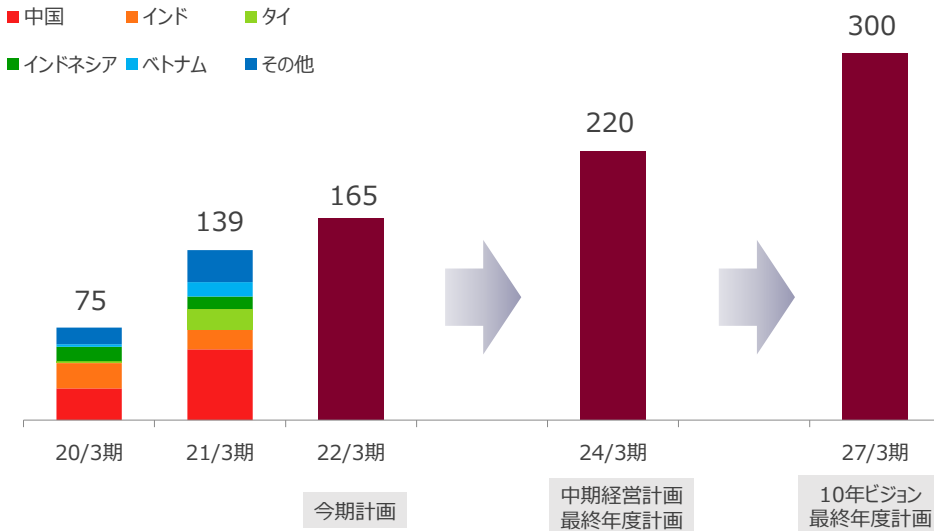
また、アイカとウィルソナートタイ社の両社製品は同一カタログに掲載し、双方の販路にて提案中です。

感染再拡大があった東南アジア各地域の足元の操業は、全般的に回復傾向にあります。

各国の状況はスライドに記載のとおりですが、ベトナムなどは、本格的な経済活動回復にはまだ時間を要する見込みです。

3-2 建装建材セグメント（海外） 計画

建装建材セグメント・海外事業の売上推移[億円]



これらの方策により、当社の建装建材事業の海外売上高は、今期165億円を見込んでいます。

中期経営計画最終年度の2024年3月期には売上高220億円を10年ビジョン最終年度2027年3月期には売上高300億円を目指す計画です。

新型コロナウイルスの影響により、一時的に景気は減速しましたが、中長期的に見れば、アジアの建築物では高意匠化・高品質化が進んでいきます。

当社グループは、その市場で確固たる地位を築いてまいります。

1. 2022年3月期 第2四半期実績
2. 2022年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
- 4. 中期経営計画 Change & Grow 2400 の進捗**
5. 配当について

続きまして、

4月に策定した中期経営計画「Change & Grow 2400」の
進捗につきまして ご説明いたします。

4. 中期経営計画(2022/3期-2024/3期)方針骨子

方針骨子



中期経営計画の基本方針は、

「成長事業の創出・拡大」、
「利益基盤の強化」、
「経営基盤の強化」の3つです。

「成長事業の創出・拡大」と「利益基盤の強化」につきましては、
前出の実績・方策のページでご紹介した通りの結果でございます。

「経営基盤の強化」につきましては、
社会のサステナビリティに注目が集まる中、
企業の社会的責任がより重視される経営環境に鑑み、
財務と非財務を統合した経営計画とすべく、
マテリアリティを経営計画に組み込んでおります。

4. 中期経営計画(2022/3期-2024/3期) 非財務目標



アイカグループのサステナビリティ経営 – マテリアリティ

1 経済価値の提供	<ul style="list-style-type: none">●利益創出●成長事業領域の拡大●資金確保・配当
2 商品を通じた社会課題解決	<ul style="list-style-type: none">●商品を通じた温室効果ガスの削減●省施工、省人化型商品の開発・拡販●建築物やインフラの長寿命化
3 人材育成・組織開発	<ul style="list-style-type: none">●マネジメント人材開発●キャリアパス設計●サクセッションプランの策定●従業員満足度の向上●多様な人材の活用推進 (外国人・女性・シニア・障がい者)
4 DX推進	<ul style="list-style-type: none">●情報基盤の構築●自動化、省人化●働き方改革●データの蓄積と活用
5 気候変動対応	<ul style="list-style-type: none">●温室効果ガス排出量削減●産業廃棄物削減●異常気象への適応 (BCP整備、災害対策設備投資)
6 ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none">●グループ会社管理強化●リスクマネジメント体制再構築●IT刷新、セキュリティ強化
7 品質保証、労働安全	<ul style="list-style-type: none">●製品の安全と品質の確保●労働災害撲滅●現場人材の強化

財務・非財務の融合、持続的成長に向けた経営基盤強化

中期経営計画において、マテリアリティを再特定し、
ご覧の項目とKPIを設定しております。

それぞれの項目とSDGsとの関連性を整理し、
グローバルな社会課題を解決するために
当社が行うべき重要な事業活動を改めて明確にしています。

現在、それぞれのKPI達成に向けて進めておりますが、
特に注力しているのが気候変動対応です。

4. 中期経営計画(2022/3期-2024/3期) 気候変動対応

AICA

気候変動対応 マテリアリティKPI (～2023年度)

- GHG※1排出量※2 10%削減 (2020年度比)
- GHG排出量※3 2050年実質排出ゼロを目指した施策立案
- GHG排出量Scope3算定方法確立、削減に向けた施策立案
- 産業廃棄物排出量※2 10%削減 (2020年度比)
- ハイリスクエリアにおける水使用量※2 6%削減 (2020年度比)

※1: 温室効果ガス(Green House Gas) ※2: 売上高原単位 ※3: Scope1+2総量

組織体制・会議体の整備

- ・ 気候変動問題対応部会発足
- ・ 開発企画室の新設
- ・ サステナブル推進部の新設
- ・ 気候変動対応に特化した開発テーマの創出・取組み注力

気候変動対応に貢献しうる商品の開発



ボンネット(実物)への加飾成形品

■ 自動車外装専用の3次元加飾ハードコートフィルムを開発

- ・ 自動車製造工程で排出されるCO₂の約30%が塗装工程に起因
- ・ 塗装代替(= 3次元加飾フィルム)で自動車製造工程におけるCO₂排出量を削減

©Aica Kogyo Co., Ltd.

36

気候変動対応のマテリアリティKPIはスライドに記載のとおりです。

3年後のGHG、温室効果ガスの削減だけでなく、2050年実質排出量ゼロを目指した施策立案、Scope3 GHG排出量削減に向けた施策立案も掲げております。

これと同時に各組織体制や会議体の整備を行い、気候変動対応に特化した開発テーマの創出および取組みにも注力しております。

気候変動対応に貢献しうる商品の一例として、3次元加飾ハードコートフィルムがあります。

脱炭素社会の実現に向けて、サステナブルな製造方法が模索されている自動車産業の製造工程において排出されるCO₂の約30%が、塗装工程に起因すると言われております。

当社は、ボンネット等の自動車外装用の3次元加飾ハードコートフィルムの開発に成功しました。自動車外装は面積が大きく、塗装から加飾フィルムに切り替えることで大きなCO₂排出量削減が期待できます。

当社は今後も、サステナブル素材を使用した製品や温室効果ガスの削減に寄与する製品を開発し、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

4. 中期経営計画(2022/3期-2024/3期)財務目標

AICA

Change & Grow 2400

項目	前中計	新中計1年目	新中計3年目
	2021/3期 (実績)	2022/3期 (計画)	2024/3期 (計画)
ROE	8.1%	9.4%を目処	10%を目処
海外+機能材料 売上高*	812億円	950億円	1,150億円
AS商品売上高*	155億円	175億円	210億円
経常利益	184億円	214億円	240億円
売上高	1,746億円	2,000億円	2,400億円

※連結消去前単純合算売上高

©Aica Kogyo Co., Ltd.

37

中期経営計画「Change & Grow 2400」の
財務目標はスライドの通りです。

今期の数値目標を達成した上で

2024年3月期に、

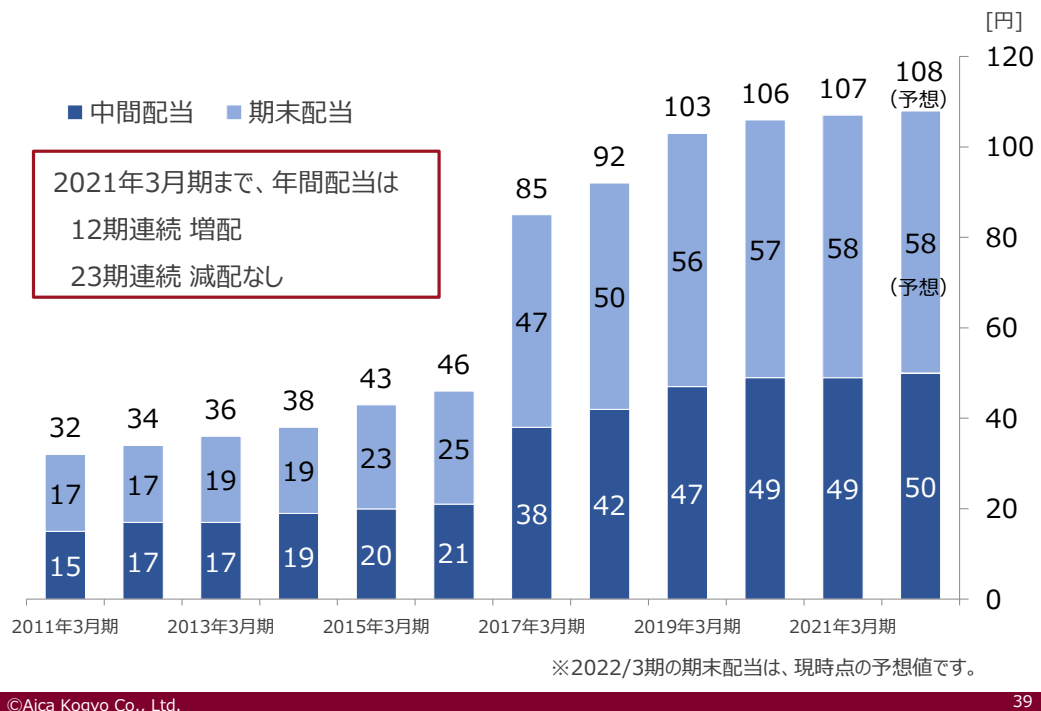
ROE10%目処、
海外+機能材料売上高1,150億円、
AS商品売上高210億円、
経常利益240億円、
売上高2,400億円 を目指してまいります。

1. 2022年3月期 第2四半期実績
2. 2022年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
 - 3-1 化成品セグメント
 - 3-2 建装建材セグメント
4. 中期経営計画 Change & Grow 2400 の進捗
- 5. 配当について**

最後に、配当につきましてご説明いたします。

5. 配当について

AICA



当社は、株主の皆さまへの利益還元と会社の持続的な成長を実現する為各期の連結業績、配当性向および内部留保を総合的に勘案した上で、配当を行っております。

中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、連結配当性向50%を目処に安定的な株主還元を実施してまいります。

2022年3月期は、国内外における新型コロナウイルス感染症の再拡大など先行き不透明な部分もありますが、ご説明いたしました方針を勘案し、1株あたり108円と前期より1円増配とすることを予定しております。



アイカ工業株式会社

以上で私の説明を終わらせていただきます。

今後とも、継続的に情報開示に努めてまいりますので、
何卒、ご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

ご静聴ありがとうございました。